

La planification et prise de décision dans l'entreprise : les facteurs clés du succès

Le groupe canal+ est une société audiovisuel française spécialisée dans la commercialisation, la distribution et l'édition chaînes de télévision payante, qui s'est constitué de la chaîne de télévision canal+, fondée en novembre 1984, le groupe canal+ est une filiale de VIVENDI-UNIVERSAL, il édite les chaînes canal+ ainsi que des chaînes thématiques payantes via sa filiale multithématique et les distribue au sein de ses offres de télévision payante.

Le groupe est également un acteur important dans la production et la distribution de films de cinéma avec studio canal, s'appuyant sur un catalogue comptant plus de 5000 titres, studio canal se positionne sur différents métiers du secteur cinématographique : coproduction, acquisition et distribution des films en salles, vidéo /VàD, télé et ventes internationales. Studio canal est devenu un acteur européen majeur en opérant directement dans différents territoires comme la France, le Royaume-Unis, ou Allemagne. Depuis le rachat en 2010 de hoyts distribution, studio canal intervient désormais aussi en Australie et en Nouvelle Zélande

En décembre 2005, Vivendi annonce l'accord intervenue pour la fusion entre TPS (bouquet de chaînes télévisé détenu par TF1 et M6) et Canalsat avec l'autorisation du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie.

En septembre 2012, il prend contrôle des chaînes de télévision Direct 8 et Direct star auprès du groupe BOLLORÉ qui en échange accède à une participation de 4.41% du capital de Vivendi.

Le groupe est inscrit depuis 2017 au registre de transparence des représentants d'intérêts auprès de la commission européenne. il déclare en 2015 pour cette activité des dépenses d'un montant compris entre 100000 et 200000 € et indique avoir perçu sur le même exercice 1000000€ de subvention de l'Union européenne

Lorsque les antennes de canal+ sont privilégiés en début de liste, le conseil supérieur de l'audiovisuel ordonne à Canalsat d'appliquer la numérisation TNT mais Canalsat refuse de s'y plier.

En mai 2019, le groupe canal+ annonce l'acquisition de l'entreprise M7 distributeur de chaînes satellite pour 1milliard d'euros

En novembre 2019, le groupe canal+ se renforce en terme de droits télévisés avec l'acquisition des droits de diffusion de deux principales affiches par journée de la ligue des champions de l'UEFA pour la période 2021-2024

De plus le groupe signe un accord avec BELN SPORTS pour obtenir la sous licence en exclusivité des droits 2020-2024 de la ligue 1

Le groupe édite le service de vidéo à la demande Canalplay, ce service est spécialisé dans la distribution et la commercialisation de contenu vidéo via internet principalement en transmission de flux (streaming) ou bien par abonnement. Mais il contrôle surtout le bouquet de télévision par satellite. la stratégie du groupe consiste à développer des ressources publicitaires

Par ailleurs le groupe est présent dans le monde notamment dans les pays d'Afrique francophone avec canal+ Afrique

Le groupe s'est implanté en 2010, avec comme objectif de soutenir les entreprises commerciales tel que Vodacom

En ses débuts au Congo démocratique son chiffre d'affaires était évalué à 10 millions de francs congolais, actuellement les fonds ont significativement augmenté grâce à la vente de l'audiovisuel qui est l'activité principale, canal+ va s'allier à DSTV un géant de la diffusion de l'audiovisuel en Afrique, le groupe canal+ est placé à 3ème place en terme d'abonnés et à la première place en terme de chiffre d'affaires car il possède ces propres chaînes classées sous différentes thématiques

Le groupe canal+ donne naissance ainsi donc au groupe Easy TV leur mode de fonctionnement se différencie au niveau de la technologie le groupe Easy reçoit son signal sous TNT (fréquence locale)

La prise de décision au sein du groupe canal+ RDC se fait en deux niveaux c'est-à-dire les suggestions viennent de la direction régionale et seront approuvées par la direction générale, nous disons donc qu'il possède une structure hiérarchique

Au sein du pays, ils font face à des difficultés politiques telles que le manque du courant électrique, ainsi que les tracasseries des services de l'État

Les déterminants de l'internationalisation

Les investissements directs étrangers sont un élément moteur de la multinationalisation des entreprises, deux motivations principales sont à l'origine des investissements directs étrangers : d'une part la réduction des coûts d'autre part, la conquête de nouveaux marchés.

Si l'effet des IDE est également considérée comme positif sur la croissance des pays d'accueil, notamment grâce aux transferts de technologie induits, il est plus discuté et ambigu sur le commerce international, sur l'emploi dans les pays investisseurs sur les conditions de travail et sur l'environnement.

Les IDE ont connu une très forte progression depuis le milieu des années 1980 et contribuent de façon déterminante à la mondialisation des économies. Les IDE constituent également l'un des principaux indicateurs de l'attractivité économique des pays

Malgré l'importance croissante prise par les investissements internationaux dans les économies, et malgré ou à cause de l'impressionnante littérature consacrée à ce sujet, il n'existe aucun cadre théorique unifié permettant de comprendre les déterminants des IDE.

Les analyses théoriques sur la multinationalisation des firmes sont récentes, leur apparition datant de la fin des 1950, c'est d'ailleurs surtout depuis le tournant des années 2000 que la littérature sur les IDE a connu une très forte accélération, en lien avec le développement du phénomène

En outre, l'analyse des déterminants de l'IDE se situe à l'intersection de l'économie internationale et de l'économie industrielle. la première permet d'appréhender ces comportements dans leur dimension d'arbitrage géographique et dans la perspective d'une articulation entre commerce de produits et mouvements des capitaux. la seconde mettent plus l'accent sur les stratégies de développement des firmes et l'arbitrage entre divers modes d'organisation de leurs activités

Le premier avantage est la possession par l'entreprise d'actifs susceptibles d'être exploitées de manière rentable à une échelle relativement large. Le deuxième est l'existence d'un avantage à utiliser ces actifs pour produire dans plusieurs pays plutôt que d'exporter à partir d'une production dans le seul pays d'origine, une présence physique sur les marchés étrangers est parfois nécessaire pour y être compétitif, le troisième réside dans les avantages potentiels d'une « internalisation » de l'exploitation des actifs en raison de certaines formes de défaillance de marché

L'IDE, comme mode de pénétration du marché étranger est choisi lorsque la firme réunit simultanément les trois types d'avantages (spécifique la localisation et à l'internalisation)

Une partie des IDE ayant pour objet de tirer parti de l'existence de bas salaires ou de conditions de travail moins favorables aux salariés dans certains pays étrangers, les firmes multinationales sont accusées de concurrence déloyale.

En générale, l'entreprise recherche à être puissant sur le plan lucratif

Il existe d'autres formes possibles d'internationalisation pour une entreprise, entre autre nous citons :

1)le bureau de représentation

Cette forme d'internationalisation joue généralement le rôle de préparation à l'activité commerciale grâce à un certain nombre de missions : coordinations d'un réseau local, relais entre les clients locaux et les sociétés mère, ou encore communications. Il ne possède pas de personnalités juridique et fiscale propres, et par conséquent ne peut pas exercer d'activité commerciales.

Cette forme d'internationalisation permet à l'entreprise d'optimiser sa stratégie commerciale pour son nouveau marché de conquête : découverte des attentes des clients directement sur le terrain et confrontation aux réalités culturelles. L'entreprise mère peut, grâce à ce bureau, s'insérer en douceur sur le nouveau territoire et établir un climat de confiance avec les autorités et les futurs clients locaux

Le bureau de représentation regorge également des inconvénients : l'intégralité des risques financiers est portée par la maison mère, qui demeure la seule décisionnaire légale. Afin que le choix de cette option soit une réussite, il est nécessaire d'acquérir les compétences pour en cadrer efficacement l'activité. Pour cela il est préférable de se faire accompagner dans le processus par des professionnels

Il ne s'agit généralement que d'une étape dans la stratégie de développement à l'international d'une entreprise, dont la durée de vie est par conséquent limitée

2) la succursale

Il s'agit d'un établissement secondaire dont l'objectif est de prolonger la mission de la maison mère. Contrairement au bureau de représentation, la succursale possède le droit de mener à bien des activités commerciales : elle peut prendre la forme d'une antenne marchande qui a pour vocation première de se rapprocher des marchés convoités, d'accompagner les clients existants et de se construire une clientèle propre. Son statut complètement dépendant l'entreprise mère permet à ses salariés de conserver leur statut d'origine.

Les avantages de la succursale : - la création d'une succursale confère à l'entreprise de précieuses informations sur la mise en œuvre de sa politique commerciale

-Ce type d'implantation est une opération relativement peu coûteuse : elle nécessite un nombre restreint de formalités administratives et permet à l'entreprise mère de récupérer l'intégralité des bénéfices générés commercialement

Les inconvénients de la succursale : -la succursale est synonyme de peu d'autonomie : elle ne peut ni effectuer des actions stratégiques, ni élaborer de contrats commerciaux. Ses possibilités de développement interne et externe sont limitées.

-Aucune transaction ne peut avoir lieu entre la société mère et sa succursale

3) la joint-venture(JV)

Il s'agit d'une création ou d'une fusion d'entreprises en coopérant avec une société déjà présente sur le territoire ciblé. Cette forme d'internalisation directe a pour but de mutualiser les savoir-faire, les technologies ou les services proposés afin d'optimiser l'avantage concurrentiel des entreprises qui s'allient. Cette coopération donne lieu à un partage des connaissances et des compétences, créateur de valeur pour les deux partenaires de nationalité différente

Les avantages de la joint-venture :- cette option d'implantation est généralement nécessaire dans des pays fermés comme la chine ou les emirates arabes unis, ou la création d'entreprise 100% étrangère est interdite

-La création d'une joint-venture offre à l'entreprise mère des possibilités de pénétration du marché facilitées : produits naturalisés et considérés comme locaux, formalités administratives simplifiées ou encore accès direct à des circuits de distributions locaux, cette opération entre deux organisations engendre un partage des risques financiers

Les inconvénients : les bénéfices génèrent par la joint-venture sont divisés entre les deux organisations. Des premiers budgets trop ambitieux sont fréquents si les entreprises ne sont pas suffisamment conseillées et préparées à cette démarche

-cette forme d'internationalisation présente l'intégralité des risques liés à toutes collaborations multiculturelles : mécontentement stratégique, difficultés à faire tomber les barrières culturelles problème liés à la propriété intellectuelle, conflits d'intérêts et d'autres divergences économiques

4) l'acquisition

Il s'agit d'une opération de croissance externe pour s'établir fermement sur le territoire ciblé. Elle demande une définition précise de sa stratégie pour que les bons critères d'acquisition soient identifiés (secteur d'activité, métier et services, taille, profitabilité, la location, géographique...) et permettre ensuite un travail de screening de cibles efficace.

En résumé il y a deux grands types d'acquisition : lorsque la société absorbe une entreprise aux activités complémentaires voire concurrent local, l'opération est dite horizontale et a pour objectifs stratégiques de gagner des parts de marchés et de proposer une gamme de produits et services plus diversifiée. Lorsque la société absorbe un fournisseur, l'opération est dite verticale et a pour objectifs d'optimiser sa chaîne d'approvisionnement ou de mieux s'implanter dans un secteur ou une filière clairement sélectionnée

Les avantages : -elle offre à l'entreprise acquéreuse une plus grande renommée aussi bien sur le territoire d'accueil que sur son secteur domestique et offre une pénétration des marchés plus rapide

-elle peut permettre de diversifier les activités de l'entreprise et de favoriser l'innovation

Les inconvénients : -cette stratégie d'implantation à l'étranger nécessite un temps d'adaptation souvent plus élevé que prévu : de nouvelles directives peuvent générer une forme de résistance des salariés par exemple

-Il n'est pas rare que l'acquisition menée à l'échec il s'agit d'une démarche risquée qui doit être menée aux côtés de professionnels aptes à identifier des choix d'acquisition compatibles non seulement avec les ressources de l'entreprise mais également avec ses valeurs, sa culture et bien entendu sa stratégie

6) l'emploi de vie

Le volontariat international en entreprise (vie) représente une autre forme d'internationalisation directe possible. C'est une possibilité légale pour les entreprises françaises d'envoyer à frais restreints des jeunes diplômés français à l'étranger afin de renforcer leur présence sur les territoires d'implantation. Différents types de missions peuvent être confiées aux volontaires : préparer l'installation d'un centre de production réaliser une étude de marchés développer une base client ou encore appuyer des équipes techniques déjà présentes sur place

Les avantages du vie

L'emploi de vie se fait à un coût attractif grâce aux aides financières nationales et régionales en place (dépenses éligibles au prêt croissance international proposé par Bpifrance ou dépenses couvertes en partie par l'assurance prospection A3P gérée par Bpifrance assurance

- il existe cependant de fortes disparités entre les régions : la région pays de la Loire propose jusqu'à 100% de l'indemnité sur 12 mois pour une mission commerciale alors que la région Bretagne par exemple ne propose que 30% pour tout type de mission sur 18 mois

-Ce dispositif est modulable : l'entreprise choisit la nature des missions confiées au(x) volontaire(s) ainsi que sa durée. Il constitue une alternative intéressante à un contrat d'expatriation classique

-La gestion administrative est déléguée à l'organisme business France, il n'existe pas de lien contractuel entre l'entreprise et le volontaire

Les inconvénients : -cette solution peut vite perdre de son intérêt si elle est menée sans accompagnement spécifique : mauvais recrutement, manque de formation du volontaire, absence de coaching difficultés de communications, etc.

Une entreprise décide de produire à l'étranger car elle renonce à une consommation directe pour obtenir des gains à l'avenir, ou elle engage des capitaux dans une entreprise. La décision d'investir est complexe car le dirigeant doit faire face à une dépense immédiate et ne

pourra obtenir un rendement qu'échelonné dans le futur ,les décisions sont basées sur les prévisions ainsi qu'observation des taux d'intérêt de la sante financiere.l'investissement est une décision toujours risquée.il dépend du climat des affaires, de la psychologie des entrepreneurs. Etat de confiance des entrepreneurs